

# 「割引」と「値下げ」、どちらが得？

## Q&A

**Q：**当社は居酒屋を経営しております。リピーターを増やすために、何かサービスをしよ  
うと思っております。そこで「飲み放題付5,000円コース」を予約してくれたお客様  
に「10%割引」か「刺身盛り合わせ（定価1,200円）無料」のどちらかをサービス  
しようと思っております。お客様と当社の双方が喜ぶには、どちらがいいのでしょうか？  
（飲み放題付5,000円コースの売上原価は2,000円、刺身盛り合わせの売上原価は  
500円とします）

**A：**この場合、結論からいうと「無料サービス」のほうが得になります。

これらのサービスについて

1.何もしない場合

2.10%割引をした場合

3.刺身盛り合わせ（原価500円）無料の場合  
を比較してみましょう。

1.何もしない場合

売上＝5,000円、売上原価＝2,000円、売上総利益（粗利益）＝3,000円

2.10%割引をした場合

売上＝5,000×（1-0.1）＝4,500円、売上原価＝2,000円、売上総利益（粗利益）＝  
2,500円

3.刺身盛り合わせ無料の場合

売上＝5,000円、売上原価＝2,000＋500＝2,500円、売上総利益（粗利益）＝  
2,500円

「2」と「3」は粗利益が同額の2,500円になります。店舗の儲けとしては同じになり  
ます。しかし、これをお客様の視点で見ると違います。「2」の10%割引では500円  
の得。「3」の刺身盛り合わせ無料は1,200円得した気分になります。粗利益が同じな  
らば、無料サービスのほうが効果的といえるでしょう。

売上－売上原価＝売上総利益（粗利益）

この計算式が利益を生み出す出発点なのです。